



SHI XI LU SHI ZHI NAN

实习律师指南

薛晓蔚 著



- 民事案件的咨询与接案
- 调查取证
- 撰写民事起诉状和立案
- 被告律师的应诉代理
- 民事案件律师的庭前准备
- 民事案件的法庭审理
- 上诉案件律师的代理
- 民事执行的律师代理
- 刑事案件侦查阶段的律师辩护
- 审查起诉阶段律师的介入
- 刑事案件审判阶段的调查研究
- 刑事案件审判阶段的庭前准备
- 刑事案件的法庭审理
- 公诉案件二审及死刑复核的辩护
- 被害人及刑事附带民事诉讼的律师代理
- 刑事自诉案件律师的代理和辩护
- 行政诉讼原告的律师代理
- 行政诉讼被告的律师代理
- 合同的起草与审查
- 律师担任企业法律顾问

法律出版社
LAW PRESS · CHINA



SHI XI LU SHI ZHI NAN

实习律师指南

薛晓蔚 著

法律出版社
LAW PRESS · CHINA

图书在版编目(CIP)数据

实习律师指南 / 薛晓蔚著. —北京:法律出版社,
2013. 12
ISBN 978 - 7 - 5118 - 5729 - 3

I. ①实… II. ①薛… III. ①律师—工作—中国—
指南 IV. ①D926.5 - 62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 286173 号

实习律师指南

薛晓蔚 著

责任编辑 潘洪兴
装帧设计 贾丹丹

© 法律出版社·中国

开本 720 毫米 × 960 毫米 1/16
版本 2013 年 12 月第 1 版
出版 法律出版社
总发行 中国法律图书有限公司
印刷 固安华明印刷厂

印张 15.75 字数 240 千
印次 2013 年 12 月第 1 次印刷
编辑统筹 独立项目策划部
经销 新华书店
责任印制 张建伟

法律出版社 / 北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

电子邮件 / info@lawpress.com.cn

网址 / www.lawpress.com.cn

销售热线 / 010 - 63939792/9779

咨询电话 / 010 - 63939796

中国法律图书有限公司 / 北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

全国各地中法图分、子公司电话:

第一法律书店 / 010 - 63939781/9782

重庆公司 / 023 - 65382816/2908

北京分公司 / 010 - 62534456

西安分公司 / 029 - 85388843

上海公司 / 021 - 62071010/1636

深圳公司 / 0755 - 83072995

书号:ISBN 978 - 7 - 5118 - 5729 - 3

定价:38.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

作者简介

薛晓蔚,男,1964年9月25日出生,山西交城县人。

1995年通过国家律师考试后取得律师资格证书,开始从事法律的教学与研究,曾经出版《劳动教养制度研究》。现为太原师范学院法律系主任。

1996年开始律师执业,1998年获山西省优秀青年律师的称号,2003年获山西省优秀律师的称号。现在山西仁鑫律师事务所兼职执业。

序 言

这本书,我写了十多年。

2000年出版我的第一本法学专著《劳动教养制度研究》后,就开始写这本书。从太原师范学院的中文系转行到政法系后,领导考虑我在做律师,于是安排带律师学的选修课程。找来些教材,不是太满意,大部分把律师和公证合在一起,有关律师制度的内容又占了许多,至于律师实务的部分,不仅少,而且空洞无物。我从1996年开始实际从事律师业务,做了几年有了些感觉,于是产生研究如何做律师的念头。这样,一边做律师,一边教书,一边写。在2002年左右,这本书的框架就出来了。

首先听到这本书内容的是我的学生们。尽管课时有限,但我力图在有限的时间内告诉学生们如何做一个律师,如何修炼成一个好律师。当然,我也知道,许多同学未必毕业以后去当律师。对现有的法学教育,素有看法,常常喜欢这样对比:一个理发店的学徒工,在三年学徒期满后,学会如何理发,可以独立开业。但我们四年的法学教育,学生毕业不知道如何做律师,无法给社会提供法律服务。因此,在这本书里,把什么是律师、律师事务所之类的律师制度与管理的内容全部砍掉了,实打实地告诉学生,如何做一个律师。在传销犯罪活动中,常常见到传销者编制的手册,告诉传销者在打电话诱人上当时的每一个细节和处理方式。我想,我们培养律师其实也应当如此。

其次,部分听到这本书内容的是山西省每年新入行的律师



们。连续多年,山西省律师协会聘请我给实习律师讲课。每年两次,一次在实习初,一次在实习将结束时。这样的培训时间更短,每次三小时,只能将本书中的主要内容浓缩了,精炼出来讲给他们听。律师们听了,很感兴趣,向我索要讲义,我说将来会出书的。

与其他律师对阵法庭上,我常常喜欢研究对方律师法庭上的言行。开完庭,和助手们沟通,告诉他们,哪些言行合乎律师的规矩,哪些言行则没有规矩。我国的一些老律师许多没有受过正规的法学教育培训,没有规矩可以理解。近些年法学院系毕业的学生,依然没有规矩。这几年接触了不少正规法学院系的毕业生,向他们询问在大学期间是否有老师讲授律师实务之类的课程,回答往往令人失望。这些,都促使我腾出时间来,一定要把这本书尽快写完,早早出版。

真正的第一个读者,是我的孩子。女儿正经学法律出身,硕士毕业后开始实习做律师,恰逢本书杀青,于是第一个给女儿读,捎带请她核对新修改的法律,找找错别字,避免出差错让人笑话。

设想着,数年后在法庭上被人击败,对方律师很客气地过来握手,说:薛老师,我读过你的书。

薛晓蔚

二〇〇三年八月十四日

目 录

第一节 民事案件的咨询与接案	1
一、电话约见	1
二、约见前的准备	2
三、倾听	3
四、判断	3
五、建议	4
六、接案	7
七、办手续	9
八、收费	9
九、差旅费	10
第二节 调查取证	12
一、会见纠纷涉及的所有人物	12
二、适当的寒暄	13
三、在倾听中寻找捕捉	14
四、证明材料	14
五、调查笔录	16
六、录音或者录像	17
七、提出出庭的要求	17
八、单位证明	18
九、书证、物证	19
十、视听资料、电子数据	20
十一、鉴定	22



十二、考察纠纷发生的地点	23
十三、绝不伪造证据	23
第三节 撰写民事起诉状和立案	25
一、查清基本的事实	25
二、查清当事人底细	25
三、确定法律关系	27
四、确定诉讼请求	28
五、考虑诉讼时效	29
六、明确管辖法院	30
七、起诉状的基本格式	31
八、立案	32
九、财产保全	34
第四节 被告律师的应诉代理	37
一、研究起诉状	37
二、听取当事人的陈述	37
三、判断诉讼的未来	38
四、提出合理建议	39
五、办理委托手续	39
六、深入研究	40
七、确定答辩思路	42
八、撰写答辩状	45
九、需要考虑的其他问题	46
第五节 民事案件律师的庭前准备	48
一、了解法官	48
二、研究答辩状	48
三、进一步调查取证	49
四、大事记	50
五、证据的归纳整理	51
六、申请调查取证	51
七、申请证据保全	52
八、鉴定与重新鉴定	53



九、举证和证据交换	54
十、研究对方证据	55
十一、法理分析	56
十二、列出基本观点	57
十三、安排证人出庭	58
十四、出庭准备	59
第六节 民事案件的法庭审理	60
一、准时出庭	60
二、核对当事人	61
三、回避	63
四、明确争议焦点	63
五、举证和质证	64
六、询问证人	67
七、出示书证、物证、视听资料和电子数据	70
八、宣读鉴定意见和勘验笔录	72
九、新的证据	73
十、提问	74
十一、法庭辩论	74
十二、最后陈述	76
十三、法庭调解	76
十四、开庭之后	77
第七节 上诉案件律师的代理	78
一、研究判决、裁定书	78
二、提出意见	79
三、开辟新思路	80
四、撰写上诉状	81
五、撰写答辩状	83
六、二审开庭	84
七、二审判决与申请再审	85
第八节 民事执行的律师代理	89
一、签订执行代理合同	89



二、查询财产状况	90
三、申请执行立案	91
四、管辖权异议	92
五、执行异议	93
六、申请上一级法院执行监督	93
七、案外人异议	94
八、执行中的诉讼	95
九、财产分配异议及诉讼	97
十、执行和解	97
十一、财产报告及查询、核实	98
十二、限制出境	98
十三、媒体公布	99
十四、申请限制高消费	100
十五、执行终结	100
第九节 刑事案件侦查阶段的律师辩护	102
一、接受委托	102
二、及时告知侦查机关	103
三、会见犯罪嫌疑人	105
四、法律咨询	106
五、申请取保候审	109
六、代理申诉或控告	110
七、调查取证	111
八、提出意见	113
第十节 审查起诉阶段律师的介入	114
一、办理手续	114
二、阅卷	115
三、研究起诉意见书	117
四、研究鉴定意见	117
五、会见犯罪嫌疑人	118
六、与犯罪嫌疑人通信	120
七、调查取证	121



八、法律意见书	124
第十一节 公诉案件审判阶段的调查研究	125
一、接受委托	125
二、复制案卷	125
三、研究起诉书	127
四、研究控方的证据	128
五、会见被告人	128
六、调查取证	130
七、制作大事记	132
八、研究法律	132
九、确定辩护思路	134
第十二节 公诉案件审判阶段的庭前准备	138
一、庭前会议	138
二、准备发问提纲	140
三、准备证据质证意见	141
四、整理辩护证据	141
五、准备证人、鉴定人发问提纲	143
六、准备辩护词提纲	144
七、再次会见在押被告人	145
八、申请延期开庭	148
第十三节 公诉案件的法庭审理	150
一、准时到庭	150
二、宣布开庭	150
三、被告人陈述	151
四、向被告人发问	152
五、对同案被告人的发问	153
六、向被害人发问	154
七、对证人的质证	156
八、对鉴定人的质证	158
九、对物证、书证的质证	159
十、对视听资料、电子数据的质证	161



十一、出示庭前未移交的证据	163
十二、辩护律师举证	164
十三、法庭辩论	166
十四、撰写辩护词	169
十五、宣判和上诉	170
第十四节 公诉案件二审及死刑复核的辩护	171
一、研究一审裁判文书	171
二、会见被告人	171
三、查阅全部案卷	172
四、撰写上诉状	173
五、提出辩护意见	175
六、二审开庭	176
七、死刑复核程序	177
第十五节 被害人及刑事附带民事诉讼的律师代理	181
一、接受委托	181
二、起草刑事附带民事起诉状	183
三、开庭前的工作	186
四、开庭	187
五、调解	188
六、上诉	189
第十六节 刑事自诉案件律师的代理和辩护	191
一、自诉案件的确定	191
二、自诉案件证据的准备	193
三、起草自诉状	194
四、立案	196
五、辩护与反诉	196
六、调解和和解	197
七、简易程序	198
第十七节 行政诉讼原告的律师代理	200
一、接受委托	200
二、起草起诉状	204



三、立案	206
四、行政案件的庭前准备	207
五、其他问题	209
第十八节 行政诉讼被告的律师代理	212
一、提交证据和法律依据	212
二、提交答辩状	213
三、庭前准备及开庭	215
第十九节 合同的起草与审查	219
一、明确合同性质	219
二、查找相关法律	220
三、审查合同效力	220
四、严格合同主体	222
五、推敲合同内容	223
六、督促认真履行合同	225
第二十节 律师担任企业法律顾问	227
一、签订法律顾问合同	227
二、了解企业概况	228
三、避免公司纠纷	229
四、避免合同纠纷	230
五、避免劳动纠纷	232
六、避免行政处罚	233
七、避免刑事犯罪	234
八、尽职尽责	235

第一节 民事案件的咨询与接案

一、电话约见

或许有一些当事人是在律师事务所直接找到律师的,但更多时候,当事人是通过电话来约见律师的。

这大多是当事人和律师的初次接触。也许因为律师电话中的表现,当事人打完这个电话后再也不愿意给你打第二个电话,而转身去找别的律师。原因很简单,他从电话中就否决了你。这是当律师的失败。我们希望的是,当事人在与你通电话时,心里就窃喜:我终于找到我的律师了,这个官司非他莫属!

当事人通过电话看不见你,但可以听见你的声音,他会通过声音来判断你是否是他所要找的律师,所以,你要用声音来体现出你是最好的律师,千万不要咕咕哝哝,腔调中没有一点自信。这时候,你需要的是听,仔细听当事人的意思,不要太多地表现自己,要用很简短而有力的话与当事人沟通。

一些当事人急于在电话中把全部的事情讲给你听,难免啰唆,而你要学会既适时地让他简短地把案情讲出来,又不能显示出你已经不耐烦。比如,你可以说:“你的意思我已经大概了解,具体情况我们见面再细讲,好吗?”最后的“好吗”我认为很重要,你传达给对方的信息是:我在征求你的意见。另有一些当事人拨通电话后,对案情只字不谈,只要求和你见面,这时你应该主动问对方:“可以告诉我案情大概吗?”

会见的地点原则上应该在律师事务所,特别是初次见面的当事人。有些单位希望你去他的办公室也未尝不可,特别是一些老顾客或者法律顾问单位的领导,他们希望对律师有招之即来的感觉,我们不妨稍稍满足一下



他们的自尊。有些当事人会有意把会见的地点安排在饭店里,不要贪图一时的享受,应该婉言拒绝当事人的要求。

会见的时间根据你和当事人的时间安排。当事人往往急于见到律师,会见时间的安排随律师而定。律师则要考虑是否有空闲的时间,不要与开庭时间以及其他业务相冲突。我认为时间的安排应该注意以下方面:一方面,尽早安排,不然夜长梦多,长时间见不到你,当事人可能会对你失望,去找别的律师;另一方面,为当事人安排足够的时间,匆匆忙忙的一次短暂会见,会使当事人认为你很忙,没有足够的时间来投入到他的案子中去,特别是一件标的不大的案件。

放下电话前不要忘记提醒当事人两件事:带上所有的与案件有关的文字材料,一定要按时赴约。

二、约见前的准备

约见时对案情有所了解,对律师是非常有好处的。每一个律师都不是万能的,不可能什么都懂。你所掌握的法律知识是有限的,但当事人所提出的问题却是无限的。如果事先一点准备都没有,你可能会哑口无言,不知所措。

我强调在电话中要大概了解案情的用意正是如此。如果是常见的法律关系,相关法律也比较熟,你可以不做任何准备;如果案情比较复杂,所涉及的法律不是很熟,你应该抓紧时间翻阅相关资料,尽可能地了解有关的法律规定,虽然是临时抱佛脚,但是很管用。

当律师的人应该对穿着稍微讲究一点。男律师最好西装革履,女律师应庄重得体。搞艺术的可以留一撮毛剃光头,人们说是有个性,但社会却不会容忍律师这样。在一般人的眼中,律师是有地位、有财富的阶层,你的穿着应该显示出你的地位和能力。但是,过度地炫耀财富,炫耀满身的名牌和珠光宝气,却不是好事。刮净胡子,理顺头发,给当事人一个精明强干的印象。衣服上溅满油星,满脸疲惫的律师难以给当事人必胜的信心。

律师应该培养自己严格的时间观念。如果在当事人指定的场所会见,律师应该准时出现在约定的场合。不要过早地出现,也许当事人还有别的事务要处理,你的过早到来会打乱当事人的安排;但切记不能晚到,等人向来是令人心烦的事。有意地踏着点出现,随意地暗示当事人你很有时间观



念,也许能增强当事人对你的信心。

三、倾听

初次见到律师的当事人都有一种强烈的欲望,急于告诉你所有的一切。我的建议是在当事人开讲之前,先拿过他所带来的材料浏览一次。因为你已经事先知道一些简单的情况,翻翻材料后自然对案情有了进一步的了解。然后再细心地听取当事人的叙述。在耐心地听的过程中,同时应该仔细地再次阅读手头的材料,把当事人的叙述与材料的记载联系起来,进一步加深对案情的了解。不要轻易打断当事人的叙述,应该很耐心地听当事人把话说完。但可以就当事人叙述不清的地方提问,加深对情况的理解。

在当事人叙述之前和过程中,不妨以委婉的方式告知当事人:律师应该知道事情的真相。我个人认为这样的告知是非常必要的。许多当事人由于种种原因未必愿意把所有情况都告诉律师,特别是初次与律师接触的当事人,双方之间还没有建立足够的信任,一些秘密,特别是一些隐私,当事人是不会讲给一个初次见面的陌生人听。我们不能强求当事人讲出一切,但应该告诉当事人只有了解事情的真相,律师才能作出正确的判断。同时告诉当事人你对所知道的一切秘密有保密的义务,是一个值得信赖的人,不要担心秘密从律师嘴里泄露出去。

同时,律师还应该委婉地告诉当事人,律师只希望听事情的经过,而不希望听当事人对事件的评论。一些当事人不是急于告诉你事情到底是怎么回事,而热衷于大讲特讲他对案情的评论、见解。这些评论、见解有些是有用的,但律师不宜在刚开始接触案件时知道,这会影响律师的独立思考,甚至还可能把律师引入歧途。你应该微笑着告诉你的当事人:你只需要讲故事,判断对错是非不是你找律师的目的。

四、判断

有些事情简单,听了当事人的叙述,看了相关的材料,前因后果就清清楚楚明明白白了。有些事情麻烦,或者是个别细节不清楚,或者只知道个大概,甚至越听越糊涂。但无论是否完全听明白,律师都应该给当事人一个答复。当事人需要的不是一个倾诉的对象,而是一个能给他提供法律帮



助的人。

如果事情简单,材料也齐全,法律关系非常简单明确,相关的法律规定律师也非常熟悉,律师应该给当事人一个明确的答复,告诉当事人这个纠纷谁有理,如果进入诉讼程序结果可能会是什么样。当事人感兴趣的主要是官司会赢还是输,律师不要轻易肯定地说官司一定能赢,在公正司法体制依然没有完全建立起来的今天,常常会有一些让律师莫名其妙的判决。律师应该只能告诉当事人,官司应该赢。不要夸口说一定赢,否则会搬起石头砸自己的脚。

如果只了解事情的大概,当事人提供的材料也不齐全,律师则必须向当事人申明,仅仅就所知道的事实作出判断。这种判断或许是正确的,或许是错误的,因为律师不了解全部的事实。最忌讳的事是,律师只了解事件的皮毛,根本不知道事情的全貌,就夸夸其谈讲了许多,且言语中有太多肯定的判断。如果深入了解之后,发现事情并非如此,律师会很难堪。

有些来找律师的人并不是当事人,他也是只了解一些零碎的细节,律师一细问,他便回答不上。对于这种情况,律师的判断也只能是简单的。

如果当事人的问题所涉及的法律关系律师并不熟悉,律师一时不知如何回答是好,没有必要逞强,不要担心当事人会小瞧律师。任何一个律师都不是万能的,不可能什么都知道。不妨真诚地告诉当事人:“这个问题很麻烦,我需要仔细考虑,需要查阅有关法律,我们重新约时间,我会给你一个答案的。”你不是草草看过后就轻易下结论,你的慎重会让当事人感激。

对于案件的判断,我认为在此阶段应该向当事人讲清楚:我的判断仅仅建立在目前所掌握的材料和证据上,新的证据的出现极有可能修正我的观点。有时候,即使没有新证据出现,律师也可能因进一步的思考之后,改变原来的观点。不要过于自信,你的自信会使当事人以为你在吹牛拉官司。最恶劣的做派是,有个别律师案情懒得细听,材料懒得细看,先关注的是在哪个法院管辖,然后告诉当事人,不要操心,尽管办委托手续交钱好了,院长、庭长、法官全是我哥儿们,只要委托了我,一定为你摆平。

五、建议

如果当事人是想提起诉讼的人,即所谓原告,律师在经过判断之后,首先,要确定这个官司能不能打。律师要考虑原告是否与本案有利害关系,